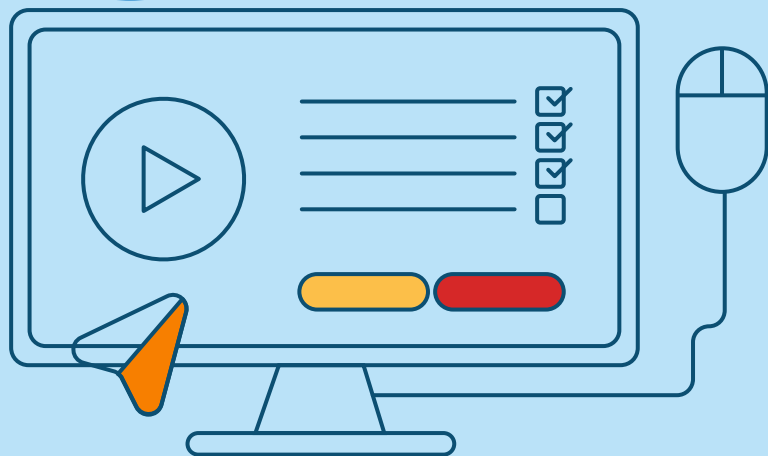


12.03.2026



Fundamente de Antreprenoriat

Curs 3: Cum să transformi o idee într-un business de peste 200.000 €

Mariana Ruscan

Fondator – Business Architect @Antreprevision

<https://www.linkedin.com/in/mariana-ruscan-7826493b/>

Cum să transformi o idee într-un business de peste 200.000 € ?

În realitate, **transformarea unei idei într-un business profitabil** nu se face într-un singur pas. Este un proces logic, care trece prin **5 etape esențiale**:

1. Te dezvolți personal și profesional și îți construiești mindset-ul antreprenorial
2. Dobândești cunoștințe din toate ariile care compun afacerea ta
3. Îți construiești arhitectura completă a business-ului tău
4. Pui totul în cifre prin buget și P&L
5. Deschizi afacerea și implementezi în practică



1. Te dezvolti personal și profesional și îți construiești un mindset antreprenorial

Ce este mindset-ul antreprenorial ?

În afacerea ta, totul pornește de la tine :

- felul în care gândești
- modul în care iei decizii
- capacitatea de a învăța și de a te adapta
- modul în care îți organizezi timpul și energia

Crești tu → crește și afacerea ta.

Un business nu poate depăși nivelul de dezvoltare al antreprenorului care îl conduce.



Cum construiești un mindset antreprenorial

1. Îți definești valorile personale

Valorile devin repere pentru decizii și pentru cultura viitoarei afaceri.

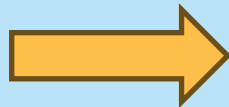
2. Îți organizezi activitățile zilnice

Folosești planificare simplă: liste, priorități, obiective.



3. Devii disciplinat și consecvent

Succesul în antreprenoriat vine din consecvență, nu din motivație de moment



4. Te cunoști foarte bine

- ce știi să faci
- ce experiență ai
- ce competențe trebuie dezvoltate

5. Înveți continuu

Dezvoltarea profesională devine un stil de viață.

6. Înțelegi impactul emoțiilor în decizii

Antreprenorii iau decizii zilnic — stările emoționale pot influența aceste decizii.

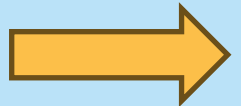


7. Îți dezvolti abilități de leadership

Pe măsură ce afacerea crește, vei conduce oameni, nu doar activități.

2. Dobândești cunoștințe din toate ariile care compun afacerea ta

Un business **nu** înseamnă doar ideea.
În spatele unei idei funcționale există **mai multe arii esențiale**



2.1 Ideea de afacere

Ce este?

Ideea de afacere este o soluție care răspunde unei **nevoi reale din piață**, astfel încât să existe:

- interes
- relevanță
- cerere
- disponibilitatea de a plăti

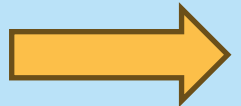


O idee bună rezolvă o problemă sau îmbunătățește o situație existentă.



Cum validăm ideea de afacere:

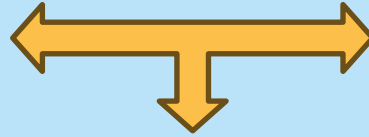
1. analizăm dacă există **cerere**
2. analizăm dacă există **concurență**
3. verificăm dacă există **clienți dispuși să plătească**
4. verificăm dacă avem **competențele necesare pentru implementare**



2.2 Obiective, viziune și misiune

Viziunea
Imaginea pe termen
lung a afacerii.

Ce sunt?



Misiunea
Rolul afacerii în
piață.

Obiectivele

Rezultatele concrete pe care
vrem să le obținem.



De ce sunt necesare?

Ele oferă: • direcție • claritate • coerență în decizii • prioritizare a resurselor

2.3 Nevoia, oportunitatea, piața, clientul

Pentru ca un business să funcționeze trebuie să înțelegem:

- ce problemă există în piață
- ce oportunitate apare
- cine este clientul
- ce nevoie are acel client



Cum validăm piața și nevoia?

1. analizăm dimensiunea pieței
2. analizăm concurența
3. discutăm cu potențiali clienți
4. observăm comportamentul de cumpărare



Avatarul de client

Avatarul de client reprezintă **profilul detaliat al clientului ideal**:

- vârstă
- ocupație
- venit
- probleme
- nevoi
- comportament de cumpărare



Cu cât ***înțelegem mai bine clientul***, cu atât putem ***construi produse mai potrivite***.

2.4 Produse și servicii

Ce sunt?

Produsele sau serviciile sunt soluțiile concrete pe care business-ul le oferă pieței.

Cum le validăm

1. verificăm dacă rezolvă problema clientului
2. analizăm dacă există cerere
3. testăm reacția pieței
4. analizăm costurile de producție sau livrare



2.5 Fluxul tehnologic

Ce este?

Fluxul tehnologic reprezintă procesul prin care produsul sau serviciul este realizat și livrat clientului.

Include:

- etapele de producție sau livrare
- echipamentele utilizate
- resursele implicate

De ce este important?

Ajută la:

- organizarea activității
- estimarea costurilor
- stabilirea resurselor necesare
- eficientizarea proceselor



2.6 Structura organizatorică

Ce este?

Structura organizatorică reprezintă modul în care sunt împărțite rolurile și responsabilitățile în firmă.

Include:

- poziții
- responsabilități
- relații de lucru

De ce este importantă?

Permite:

- organizarea activității
- claritate în responsabilități
- eficiență operațională



2.7 Marketing și vânzări

Ce sunt?

Marketingul și vânzările reprezintă modul prin care atragem clienți și generăm venituri.

Marketing → atrage atenția

Vânzările → transformă interesul în tranzacție.

De ce sunt importante?

Fără marketing și vânzări:

- clienții nu află despre business
- produsele nu se vând
- afacerea nu generează venituri



2.8 Juridic și fiscalitate

Ce reprezintă?

Include toate elementele legale ale afacerii:

- forma juridică
- contracte
- obligații fiscale
- conformarea cu legislația

De ce este important?

Pentru:

- funcționarea legală a firmei
- evitarea riscurilor juridice
- stabilitatea afacerii



2.9 Surse de finanțare

Ce sunt?

Resursele financiare necesare pentru a începe sau dezvolta afacerea.

Pot fi:

- capital propriu
- credite
- investitori
- fonduri europene
- granturi

De ce sunt importante?

Fără resurse financiare, ideea nu poate fi implementată



2.10 Previziuni financiare

Ce sunt?

Previziunile financiare reprezintă estimarea veniturilor și cheltuielilor viitoare ale afacerii.

Ele includ:

- venituri estimate
- costuri
- profit estimat

De ce sunt importante?

Pentru că arată dacă business-ul este:

- sustenabil
- profitabil
- realist



3. Îți construiești arhitectura completă a business-ului tău

Cum faci asta?

Integrezi toate ariile analizate într-un **model coerent de business**:

- idee
- client
- produse
- procese
- echipă
- marketing
- financiar



De ce este **important?**

Pentru că transformă o idee într-un **business structurat și funcțional**

4. Pui totul în cifre prin buget și P&L

Ce sunt previziunile financiare

Instrumente prin care estimăm:

- veniturile
- cheltuielile
- profitul

Cel mai important instrument este **P&L (Profit & Loss)**.

De ce sunt **importante**

Pentru că arată:

- dacă business-ul poate produce profit
- cât trebuie să vinzi
- care sunt costurile reale



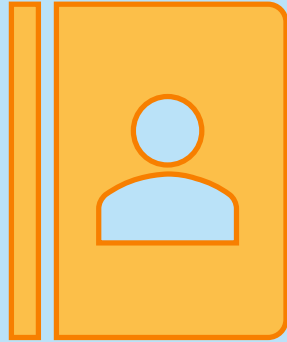
5. Deschizi afacerea și implementezi

După ce toate aceste elemente sunt clare:

- înființezi firma
- organizezi activitatea
- implementezi strategia construită
- adaptezi pe parcurs

Antreprenoriatul începe cu o idee, dar se construiește prin **disciplină, structură și implementare.**





Contact: Mariana Ruscan

Tel: 0740330311

email: businessarhitect@gmail.com

Site: businessarhitect.ro,

Instagram/Facebook/Tik Tok: [@businessarhitect](#)



Chestionar de evaluare →
(activ în intervalul 19:30 – 20:00)!

3. Cum să transformi o idee într-un business de peste 200.000 €

